

# 《谈判致胜》

## 图书基本信息

书名：《谈判致胜》

13位ISBN编号：9787300091181

10位ISBN编号：7300091180

出版时间：2008-3-1

出版社：中国人民大学出版社

作者：多米尼吉·米斯诺

页数：181

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《谈判致胜》

## 前言

# 《谈判致胜》

## 内容概要

# 《谈判致胜》

作者简介

# 《谈判致胜》

## 书籍目录

- 第一章 50个特警在身后
- 第二章 状态意味着一切
- 第三章 别把枪塞到坏人手里
- 第四章 包围、谈判、结束
- 第五章 耳朵是你最重要的工具
- 第六章 头一个“是”
- 第七章 他是个疯子，还是一时抓狂
- 第八章 要求和期限
- 第九章 只要3根烟
- 第十章 5分钟搞定汽车交易以及更多现实冒险
- 第十一章 别被抓住

# 《谈判致胜》

## 章节摘录

# 《谈判致胜》

## 编辑推荐

《纽约警察局首席谈判专家谈判之道》由中国人民大学出版社出版。

# 《谈判致胜》

精彩短评



# 《谈判致胜》

精彩书评

# 《谈判致胜》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)